

Jahreshauptversammlung der KION GROUP AG

Donnerstag, 28. Mai 2026

Aus den Ausführungen von
Dr. Rob Smith,
Vorstandsvorsitzender der KION GROUP AG

(Es gilt das gesprochene Wort)

Meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung.

Liebe Aktionäre, liebe Partner, liebe Freunde von KION.

KION befindet sich im Wandel.

Die Geschichte unseres Unternehmens begann im Jahr 2006 als führender Anbieter von Gabelstaplern und allen zugehörigen Services. Zehn Jahre später – das Jahr 2016: Dematic trat der KION-Familie bei. Durch diese Akquisition haben wir eine neue Industrie geschaffen: die Intralogistik. Nun, im Jahr 2026, beginnen wir das dritte Jahrzehnt in KIONs Historie. Es ist unsere gemeinsame Vision, „Das Supply Chain Solutions Unternehmen“ zu werden. Ich möchte Ihnen heute zeigen, wie wir unser Erbe mit unserer Zukunft verbinden.

Werfen wir zu Beginn einen Blick zurück auf das Jahr 2025. Wir haben uns solide entwickelt: In einem schwierigen geopolitischen und makroökonomischen Umfeld war die Kundennachfrage in beiden Segmenten stark. Für unser Segment Industrial Trucks & Services war 2025 wie erwartet ein Brückenjahr, während sich unser Segment Supply Chain Solutions weiter kontinuierlich verbessert hat. Zudem haben wir große Fortschritte bei der Umsetzung unserer „Playing to Win“-Strategie gemacht. Und wir haben in der Region EMEA eine einfachere und schnellere Organisation eingeführt. So unterstützen wir unsere Kunden noch besser, bauen unsere branchenführende Rolle aus und sichern den langfristigen Erfolg von KION.

Wir haben unsere im Oktober 2025 aktualisierte Prognose erfüllt und teils sogar übertroffen. Der Umsatz auf Konzernebene ging leicht zurück auf 11,3 Milliarden Euro. Das EBIT bereinigt belief sich auf 789 Millionen Euro, bei einer EBIT-Marge bereinigt von 7,0 Prozent. Der Free Cashflow war mit 709 Millionen Euro stark. Der Auftragseingang lag mit 11,7 Milliarden Euro deutlich über dem Vorjahr. Unser KION-Aktienkurs verbesserte sich um 114 Prozent, und übertraf damit die Entwicklung der Referenzindizes DAX (22 Prozent) und MDAX (19 Prozent). Und es ist ein starkes Signal für das Vertrauen unserer Investoren in KION, unsere Strategie und unsere Märkte. Heute werden Vorstand und Aufsichtsrat der KION GROUP AG der Hauptversammlung eine Dividende von 0,62 € pro Aktie vorschlagen. Die Ausschüttungsquote steigt damit auf 35 Prozent.

Kommen wir zu unserem Segment Industrial Trucks & Services. Der Umsatz ging leicht zurück auf 8,3 Milliarden Euro. Das EBIT bereinigt sank auf 722 Millionen Euro bei einer Marge von 8,7 Prozent. Gründe waren hier unter anderem das Umsatzvolumen, die Preisgestaltung und der Produktmix. Der Auftragseingang stieg auf 8,1 Milliarden Euro bei einer guten Entwicklung der Kundennachfrage. Auch das Servicegeschäft gewann an Dynamik. Die Zahl der bestellten Neufahrzeuge erreichte 266.000, was einem Anstieg von rund 9 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Im Segment Supply Chain Solutions stieg der Umsatz auf 3,1 Milliarden Euro. Beim EBIT bereinigt setzte SCS den positiven Trend fort: Mit 183 Millionen Euro stieg das Ergebnis deutlich, bei einer EBIT-Marge bereinigt von 6,0 Prozent. Grund waren das Wachstum beim Service und der höhere Gewinn aus dem Projektgeschäft. Der Auftragseingang stieg deutlich auf 3,6 Milliarden Euro: Die Nachfrage war stark sowohl bei reinen E-Commerce-Kunden als auch bei Kunden aus anderen Branchen. Auch das Servicegeschäft hat sich gut entwickelt.

Kommen wir jetzt zu unserer Prognose. 2026 bekommt unser Segment „Supply Chain Solutions“ einen neuen Namen: „Intelligent Automation Solutions“. Ich komme gleich noch zu den Gründen.

Wir rechnen im Geschäftsjahr für KION mit einem moderaten Umsatzanstieg und einer deutlichen Verbesserung des EBIT bereinigt. Die Kapitalrendite (ROCE) dürfte im Vergleich zum Vorjahr spürbar höher ausfallen. Der Free Cashflow wird voraussichtlich unter dem hohen Vorjahreswert liegen. Das Geschäftsjahr 2026 wird insgesamt durch eine unterschiedliche Dynamik in unseren Segmenten geprägt sein. Bei Industrial Trucks & Services erwarten wir ein leichtes Umsatzwachstum und einen Anstieg von Ergebnis und Profitabilität. Bei Intelligent Automation Solutions erwarten wir ein deutliches Wachstum von Umsatz und Ergebnis.

KION plant außerdem höhere Investitionen durch Akquisitionen. Die erste dieser strategischen Investitionen konnten wir im April bekanntgeben – unsere Partnerschaft mit ZIKOO Robotics, ein führender Anbieter von Robotik und Software im Lager. Das ist ein wichtiger Schritt in der Strategie von KION, uns ein Ökosystem von Partnern im Bereich der Automatisierung aufzubauen.

Meine Damen und Herren, die Wurzeln von KION reichen mehr als 200 Jahre zurück. Das sind 200 Jahre gebündelte Exzellenz, Innovation und Vertrauen unserer Kunden. Und seit 20 Jahren gestalten wir unter dem Namen „KION“ die Zukunft der Lieferketten. Zwei Jahrzehnte, in denen wir gezeigt haben: Wir wachsen, wir sind flexibel, wir sind ein starkes Team. Und wir schaffen Werte in einem zunehmend komplexen globalen Umfeld.

Unsere Marken und unsere Innovationen halten die Welt in Bewegung. 20 Jahre KION – das ist eine Geschichte von Menschen. Von Leidenschaft. Von Engagement. Von Zusammenarbeit. Wir sind schneller und internationaler geworden, und wir setzen neue Maßstäbe bei Effizienz und Innovation. Wir prägen unsere Branche mit und für unsere Kunden: mit Staplern und Automatisierung, mit Robotik und Software. Nun schlagen wir das nächste Kapitel auf: KION wird zur Supply Chain Solutions Company.

Unser Wandel und unsere Strategie zeigen sich auch im neuen Namen unseres Segments „Supply Chain Solutions“ (SCS). Mit Beginn des Geschäftsjahres 2026 erfolgte die Umbenennung zu „Intelligent Automation Solutions“ (IAS). Unsere Marke Dematic positionieren wir noch stärker im Bereich der Supply-Chain-Orchestrierung. Und Dematic wird gemeinsam mit unseren Marken Linde Material Handling und STILL den schnell wachsenden Markt für Start-up-Automatisierung bedienen. Entsprechend vereint unser Geschäft alle Elemente moderner Lieferketten, nämlich Flurförderzeuge, Automatisierung, Robotik, Software und physische KI. Wir arbeiten mit Systemen und Lösungen, die in Echtzeit lernen, die sich in Sekunden anpassen und vorausschauend planen.

Meine Damen und Herren, KION ist aktiv in einem Markt der Zukunft! Der Welthandel ist heute stärker vernetzt als je zuvor: Rohstoffe, Lebensmittel, und Konsumgüter werden über Kontinente hinweg transportiert. Täglich bewegen sich unzählige Elemente in der Lieferkette. Dieses System ist in hohem Maße komplex und gerade heute konstantem Druck ausgesetzt. Wichtige Handelswege können blockiert sein, oder Spannungen in der Weltpolitik führen zu Disruptionen in der Lieferkette. Wir sehen: Diese hohe Komplexität macht globale Lieferketten anfällig. Um sie zukunftsfähig zu machen, gestalten wir Lieferketten widerstandsfähig und flexibel. Und dieses gesamte Orchester braucht einen Dirigenten! KION ist an jedem Punkt der weltweiten Lieferketten präsent: in Fabriken, Lagern, Häfen, Logistikzentren. Unser Fokus ist klar – als treibende Kraft unserer Branche, mit Automatisierung, physischer KI und Digitalisierung. Wir bieten unseren Kunden intelligente Flurförderzeuge und Lösungen. Unsere weltweiten Teams setzen sich mit Leidenschaft dafür ein. Wir innovieren, automatisieren und orchestrieren die Lieferketten unserer Kunden in einer komplexen Welt.

Ein wichtiger Teil unserer Strategie sind starke Partnerschaften. Seit Ende 2024 arbeiten wir mit NVIDIA und Accenture und bringen physische KI und digitale Zwillinge in die Welt der Lieferkette. Wir haben 2025 auf internationalen Messen Meilensteine vorgestellt, so bei unserem Kick-off auf der CES in Las Vegas,

auf der LogiMAT in Stuttgart, auf der GTC AI-Konferenz in San Jose und auf der CeMAT in Shanghai. In diesem Jahr laufen Leuchtturm-Kundenprojekte, und wir treiben unsere Lösungen voran, gemeinsam mit unseren Partnern.

Drei Beispiele: Auf der GTC AI-Konferenz haben wir unser erstes Kunden-Pilotprojekt im NVIDIA Omniverse vorgestellt. Wir haben unser erstes, mit physischer KI gesteuertes autonomes Fahrzeug im Einsatz: in einem Lager von GXO Logistics in Frankreich. GXO ist der weltweit größte Pure-Play 3PL. Wir bauen das Lager des Kunden als digitalen Zwilling, während alle Prozesse in Echtzeit im Omniverse simuliert werden. Und unser vollautomatisierter Stapler arbeitet mitten in der realen Welt – zwischen allen Menschen und Maschinen. Eine Zusammenarbeit der Zukunft! Und auf der LogiMAT in Stuttgart zeigten alle unsere Marken KIONs Innovationen: integrierte Systeme, digitale Intelligenz und menschliches Wissen. Darunter konnten wir erstmals das automatische Beladen und Entladen von Lkw vorstellen, auch genannt der „Heilige Gral der Intralogistik“.

Im April waren wir auf der Hannover Messe zu Gast, gemeinsam mit unserem Partner Siemens. Wir haben gezeigt, wie wir die digitale mit der realen Welt verbinden. Wir vereinen Daten, Automatisierung und reale Anlagen in einem einzigen digitalen Zwilling. So planen wir komplexe Lieferkettenlösungen viel schneller – und viel flexibler. Das ist ein großer Vorteil für unsere Kunden. Unsere Vision: Wir skalieren physische KI und Automatisierung, um die Lieferketten unserer Kunden zu orchestrieren; und zwar innerhalb der vier Wände eines Lagers, und entlang der gesamten Lieferkette.

Eine neue Lösung beginnt ihr Leben als digitaler Zwilling. In der Zukunft verkürzen wir die Dauer von Projekten von Jahren auf Monate. Der digitale Zwilling vereint Automatisierung und Systemsoftware. Damit simulieren und validieren wir unsere Lösungen und haben eine viel größere Effizienz bei der Installation der echten Anlage. Für Kunden bedeutet das weniger Risiko und eine stärkere Leistung. Software ist die Grundlage dieser Ökosysteme. Unsere Kunden erwarten, dass wir KI integrieren: vom Management der Fahrzeug-Flotte, bis zur Steuerung mehrerer Lager. Schauen wir uns gemeinsam ein kurzes Video an, das zeigt, wofür KION steht.

[Video]

Sie haben gesehen: Moderne Lieferketten müssen schnell, effizient, intelligent, nachhaltig und zuverlässig sein. Sie müssen in Echtzeit arbeiten, flexibel sein, und steigende Erwartungen mit weniger Ressourcen erfüllen. Und genau hier spielt KION eine einzigartige Rolle. Mit unserem integrierten Ansatz und unseren starken Marken schaffen wir echten Mehrwert für unsere Kunden. Mit unserer „Playing to Win“-Strategie treiben wir innovative Automatisierungs- und Softwarelösungen voran. Wir verbinden Daten, Technologie und Menschen – und wir schaffen Lösungen, die Lieferketten weltweit intelligenter und nachhaltiger machen.

Denn Nachhaltigkeit ist nicht nur unser Anspruch, sondern auch der unserer Kunden. Bis spätestens 2050 erreichen wir Netto-Null-Emissionen entlang unserer Wertschöpfungskette. Das ist 2024 von der Science-Based Targets Initiative (SBTi) offiziell validiert worden. Wir elektrifizieren unsere Produktionsprozesse, und unsere Serviceflotte, und erhöhen den Anteil erneuerbarer Energien. Unsere Fortschritte im Jahr 2025 waren enorm: Wir haben unser bestes Ergebnis im S&P Global Corporate Sustainability Assessment erreicht, wurden in den Dow Jones Best-in-Class Europe Index aufgenommen und haben das EcoVadis-Rating „Platinum“ erlangt. KION gehört damit zu den besten 1 Prozent der mehr als 150.000 von EcoVadis bewerteten Unternehmen aller Branchen und Länder.

Meine Damen und Herren, unsere Partnerschaften, unsere Technologie und unsere Mitarbeiter geben uns die Kraft, Innovationen voranzutreiben und neue Chancen zu nutzen – und das in einem Markt, der

sich mit unglaublicher Geschwindigkeit entwickelt. Und vor allem: Die Arbeit von heute legt den Grundstein für die nächsten 20 Jahre von KION. 2006 war ein mutiger Schritt, mit dem KIONs Reise begonnen hat. Diese Reise hatte viele Stationen. Sie ist international und von unseren Mitarbeitern, unseren Marken und unseren Innovationen geprägt. Gemeinsam gestalten wir die Zukunft der Lieferketten. Integriert. Intelligent. Und auf globaler Ebene.

Wir sind bereit für die nächsten 20 Jahre.

KION gestaltet den Welthandel – global, regional und lokal.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.